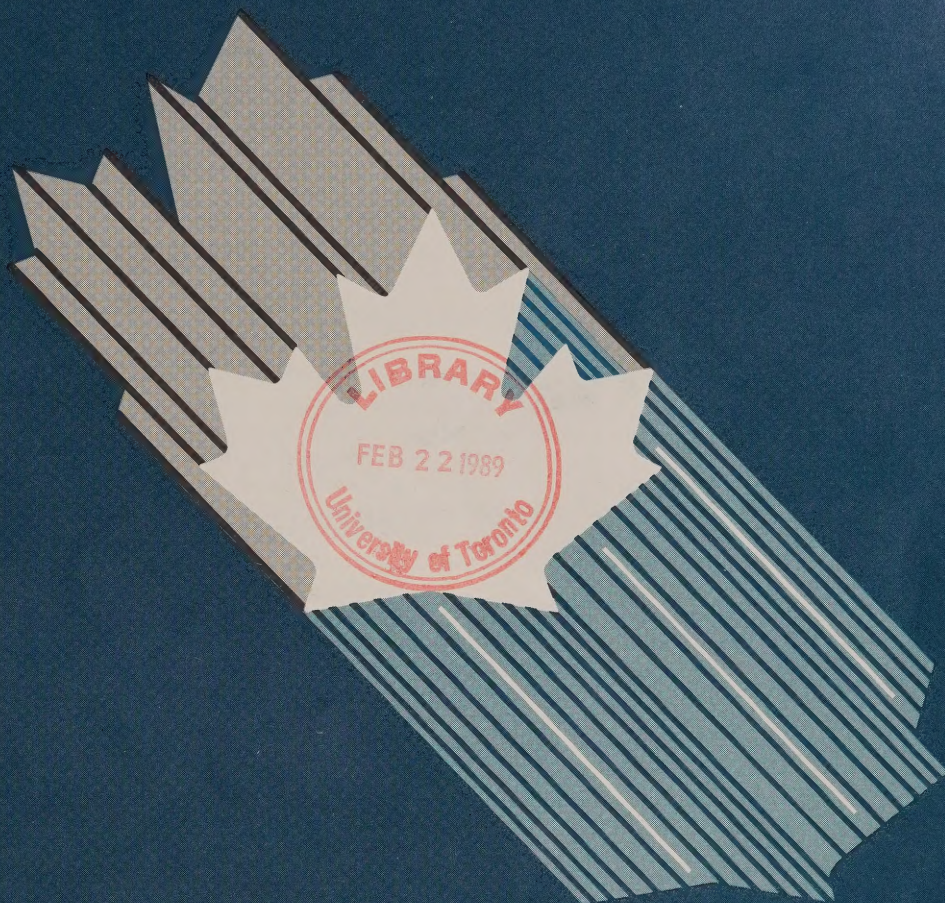


CAI
IST 1
- 1988
B56

I N D U S T R Y P R O F I L E

3 1761 11764775 0



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Book, Writing and Coated Paper

Canada

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

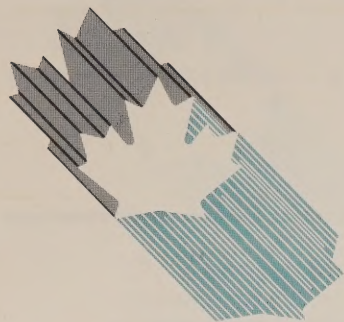
Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this
profile contact:*

*Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and
Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5*

Tel: (613) 995-5771



INDUSTRY

PROFILE

BOOK, WRITING
AND COATED PAPER

1988

IST 1
-1988
B56

FOREWORD

.....

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The terms book, writing and coated papers usually refer to fine papers that contain a high level of pure cellulose fibres to provide a good writing or printing surface. These grades are placed in two general sub-sectors — commodity papers and specialty grades.

Commodity papers include photocopy, computer printout, continuous form bond, book and printing papers. About 65 percent of shipments fall into this group of papers which are usually made on modern, high-speed paper machines.

Specialty grades include low-volume, higher-value products such as writing, cup, food container stock and non-sanitary tissue. These papers are usually manufactured by older, slower machines. Only 35 percent of total fine paper shipments is included in this category.

Papers produced with up to 10 percent mechanical pulp are referred to as "wood-free" while those with more than 10 percent mechanical pulp are known as "wood-containing." Mechanical pulp does not have all the impurities removed and is therefore cheaper to manufacture than chemical pulp (i.e., sulphite or sulphate (kraft) pulp).

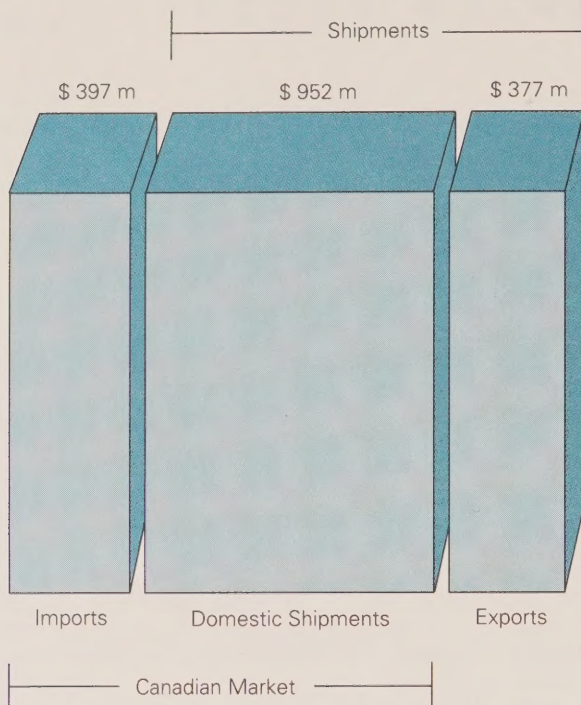
Some papers can be either coated or uncoated, and contain mixtures of chemical pulp, mechanical pulp, recycled fibre and fillers to upgrade the appearance and printing quality of the grade. They are sold in a variety of roll and sheet sizes, weights and colours.

There are only two fully integrated fine paper mills in Canada. All the others must purchase their market pulp. The latter are at a definite cost disadvantage as the purchased pulp has to be dried, baled, transported and re-slushed again by the user mill. The fully integrated mill usually keeps the pulp made on site in slush form until it is ready for the paper machine.

There are nine companies producing fine papers at 16 mills in Ontario, Quebec, New Brunswick and British Columbia. Ontario and Quebec mills together produce more than 80 percent of all fine paper. Only five of these companies produce more than 100 000 tonnes per year each. Domtar Inc. is by far the largest manufacturer and has the biggest share of both domestic and export markets. With the exception of Miramichi Pulp & Paper Inc., which is smaller, the other fine paper producers are about equal in capacity.

The Canadian industry has a capacity of 1.5 million tonnes and has been operating at close to that for the past three years. Shipments for 1986 were more than \$1.3 billion or about nine percent of total Canadian pulp and paper sales. Exports totalled \$377 million, while imports accounted for \$397 million. Canadian export efforts have been concentrated on the United States due to the demise of the British Commonwealth tariff preferences, today's high external tariffs in the European Community (E.C.) and competition from countries attempting to manufacture their own fine papers. This trend has been reinforced by the low value of the Canadian dollar in relation to U.S. currency, comparatively low U.S. duties on fine papers and proximity to the marketplace. Imports from countries other than the United States have always been less than 10 percent of the total in the past. However, they are likely to increase as the Canadian fine paper industry continues its rationalization process, by dropping many grades not considered competitive.

Industry, Science and
Technology CanadaIndustrie, Sciences et
Technologie Canada



*Imports, Exports and Domestic Shipments
1986*

Fine paper in Canada and the United States is sold through wholesale merchants or direct sales to end users. These include converters, original equipment manufacturers (OEMs), such as Xerox, IBM, etc., and federal and provincial governments. The paper merchant plays a very important role in paper marketing — whether it's a paper company subsidiary or a privately owned concern. The merchant provides the customer with a complete line of printing and writing paper supplies in one place with same-day or next-day delivery. The merchant can usually supply technical support for the customer and may, on occasion, finance paper purchases. Many paper users, large or small, do not have storage space available nor can they afford to carry a wide-ranging inventory.

Paper merchants provide the head office with important local marketing information. Local printers prefer to deal with a company that has roots in the community rather than with a salesperson who may only have time to visit the customer once or twice a month. Merchants also provide stock for stationery outlets but do not sell to the general public. Paper producers deal directly with large-volume printers and stationery chains using the merchant as an agent for carload orders. To assure their place in the market, Canadian paper companies are purchasing both paper merchants and paper manufacturers in the United States and Europe.

Performance

For many years, capacity growth was geared to the needs of the domestic market. Few companies exported except to U.S. border states and the British Commonwealth. Since the 1970s, major growth in exports has been in the wood-free, business communications paper group where U.S. tariffs are low or non-existent.

Under the British Commonwealth preferential tariffs, Canadian exports benefited from duty-free entry of all papers and pulp into the United Kingdom and most other Commonwealth countries, shipping substantial quantities to many of these countries. This measure remained in force until 1973, when the United Kingdom joined the European Community (E.C.). Protected by a high domestic tariff of 22.5 percent, the Canadian industry underwent a major expansion and modernization phase, with producers adding eight new machines and rebuilding several others prior to 1968. From 1968 to 1983, no new capacity was brought on stream. There were just modest increases through machine speed-ups, as the industry attempted to absorb the major capacity increases that took place during the two decades after the Second World War.

The average annual growth rate of domestic fine paper shipments between 1960 and 1970 was 5.9 percent; from 1970 to 1980, however, this rate dropped to 4.7 percent. During the 1970s, imports increased at an annual rate of 13.4 percent, almost balancing imports and exports by 1982. Some paper grades are imported because Canadian producers do not make them, some are competing directly with Canadian mills.

In 1984 and 1985, the relatively high value of the Canadian dollar had a negative effect on profit margins related to export sales.

Because all fine paper manufacturers, except Rolland Inc., are subsidiaries of larger companies, it is difficult to separate the financial details of these firms in Canada. By 1986, the 15 largest pulp and paper companies that publish their financial statements had increased operating rates to a high of 90 percent, raised prices of both paper and pulp considerably and improved their balance sheets in relation to the beginning of the decade.

During the 1960s, when shipments were less than half a million tonnes, employment peaked at more than 8000 persons. In 1986, with the industry shipping 1.3 million tonnes, only 7000 persons were employed. The increase in productivity has been achieved through the use of wider, faster machines, the increasing use of electronics, better on-the-job training and the introduction of the seven-day week. All of these factors have helped to reduce expensive downtime.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Important elements affecting the present competitive nature of this industry include: access to reliable pulp sources; low energy and unit labour costs; modern papermaking equipment; major markets within 500 to 700 km of the mills; and backup of a well-organized merchant system.

The two major cost elements in fine paper manufacturing are the fibre and labour rates, which represent more than 50 percent of all mill-level costs. These depend on the grade being produced and whether the mill manufactures pulp "in-house" (integrated) or must purchase it on the open market (non-integrated) at prices determined by world conditions.

For many years, the fine paper industry was oriented towards the domestic market and protected from foreign competition by high tariffs. Today, however, with the industry exposed to competition from U.S., Scandinavian, Finnish, Brazilian and Far Eastern producers, economies of scale have become critical. In 1986, the U.S. capacity to produce fine paper was almost 18 million tonnes, more than 11 times the size of the Canadian industry. There are two U.S. paper companies capable of producing almost two million tonnes per year each and two others with capacities of more than one million tonnes each. These mills use wider, faster paper machines, and hence have higher productivity than most Canadian mills. However, the new paper machines at Miramichi, Domtar, Great Lakes and Weyerhaeuser will help to overcome this advantage. Smaller, older paper machines in Canada are being updated and devoted to producing grades with higher value-added. By 1989, the largest producer in Canada will have a capacity of about 600 000 tonnes. The others will have capacities ranging from 110 000 to 450 000 tonnes by 1990.

Although hard data on trained personnel are difficult to obtain, the skill level of mill employees is a problem facing the industry. In the fine paper industry, recent labour settlements (including rates and social benefits) have been higher in Canada than in the United States.

Many U.S. fine paper mills have a pulp source "in-house" — only two mill sites in Canada are truly integrated. As noted earlier, the need to buy pulp is an added cost that must be overcome in order to maintain domestic market share or seek export markets.

Transportation expenses do not play a critical role in this sector of the pulp and paper industry, as most of these mills are located close to large consumer centres or within a range of 700 km, making overnight truck deliveries cost effective. A significant number of Canadian sources are closer to their U.S. customers than U.S. suppliers are. To exploit this advantage and offer same-day service, Canadian companies are purchasing U.S. merchant houses.

Trade-related Factors

At present, the tariff for fine paper imported into Canada is 6.5 percent (except for coated groundwood paper which stands at 2.5 percent). The U.S. tariff for these grades is 2.5 percent. Japanese import tariffs range from 3.8 to 4.6 percent, while the E.C. levies nine percent for all fine paper grades.

The close relationship between independent merchants and U.S. paper mills has made it difficult, until recently, for Canadian companies to establish a permanent marketing base in that country. State and federal agencies have procurement practices favouring local paper mills. In addition, it is alleged that U.S. customs officials have occasionally reclassified lower-value printing papers to fine papers with higher duty rates.

Some foreign markets require import licences, depending on the availability of foreign exchange. Often, special "port charges" are imposed to supplement existing duties.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) will enable Canadian producers to enter the U.S. market duty-free by 1994, and will allow temporary entry to the United States of after-sales service personnel. The agreement will also provide more secure access through the application of its dispute-settlement mechanism.

Technological Factors

The same papermaking technology is available throughout the world. It has developed rapidly over the past 20 years, making the world industry much more efficient. Scandinavia and Finland have upgraded their facilities to a greater degree than Canada, but investments of \$2 billion during the 1980s indicate a major commitment to the modernization of the Canadian industry.

The introduction of new pulping technologies during the last decade — thermomechanical pulp (TMP) and chemithermomechanical pulp (CTMP) — has allowed chips made from sawmill waste to be substituted for roundwood. Moreover, electricity has replaced hydrocarbons as the energy input. Both of these developments have helped reduce production costs.

The offset and flexographic printing processes, which offer greater fidelity of reproduction, have been major advances, creating demand for an improvement in the quality of all paper grades. The market awaits greater sheet uniformity, higher smoothness, higher opacity and increased brightness. All mills must meet these specifications to be competitive.

Other Factors

Exchange fluctuations can have a significant influence on the competitiveness of Canadian fine paper producers. Between 1980 and 1984, when the value of Canadian and U.S. currencies were appreciating rapidly against Scandinavian and European currencies, imports from these areas expanded. As a result, these imports, along with rising imports from Brazil, have provided stiff competition for Canadian products in the U.S. market. Nonetheless, Canada still remains the major foreign supplier of fine papers to the United States.

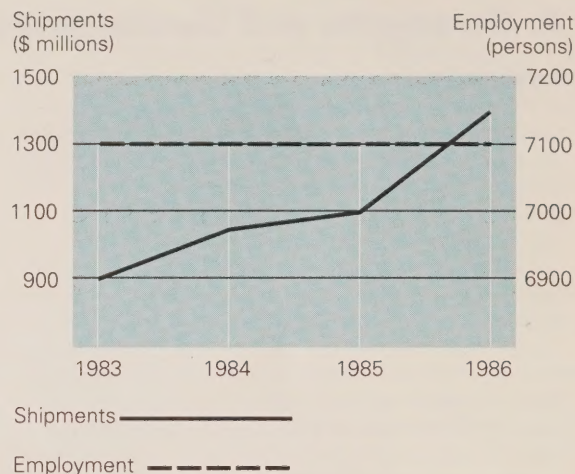
3. Evolving Environment

Investment in the fine paper industry during the 1983 to 1988 period totalled \$1.5 billion. Announced or predicted expansion between 1988 and 1991 stands at almost \$2 billion, and will raise industry capacity to two million tonnes. This figure does not include the ongoing cost of modernizing existing fine paper mills.

Expansion to the year 2000 will not raise employment much above the level of 7100 to 7200 workers maintained over the past decade. New state-of-the-art, high-speed, commodity-grade paper machines requiring fewer staff, combined with the retirement of labour-intensive obsolete equipment, will tend to keep employment at present levels.

Business paper demand is expected to grow, but at a slower pace as a result of market saturation in office copiers and related equipment. The trend to higher-value papers will continue because of the demand for quality printing. Although forecasts for the 1991 to 2000 period are not available, Canadian fine paper capacity almost doubled during the 1980s. With the greater use of hardwood pulp, the industry should be able to meet domestic and export demands well into the next century. The United States will continue to be Canada's major export market for fine papers.

Under the FTA, the elimination of tariffs on incoming U.S. paper products over the next four years will increase competition for Canadian producers from U.S. mills. Producers devoted to the domestic market will have to restructure their operations to become competitive in a tariff-free environment. If this effort is successful, employment opportunities will be maintained, although today's modern paper machines require far fewer staff than machines brought on stream just a decade ago.



Total Shipments and Employment

4. Competitiveness Assessment

Shipments of fine papers represent less than 10 percent of total Canadian pulp and paper sales. Under the FTA, the industry will be competing against a U.S. industry with a capacity more than 11 times that of Canada's. In order to compete in both domestic and U.S. markets, the commodity papers sub-sector is modernizing existing mills and purchasing state-of-the-art paper machines. Companies in the specialty grades sub-sector are retiring old machines, modernizing others and developing or purchasing new technology to produce higher-value papers.

Given the cost advantages that prevail at an exchange rate of approximately US\$0.80, some Canadian paper grades are competitive in the U.S. market. While some grades may be competitive in Europe, even with the high E.C. external tariff, growth of exports is severely constrained by current tight Canadian supply and severe competition from E.C. and Scandinavian manufacturers. The situation is expected to continue over the medium term, provided there is no significant increase in the value of the Canadian dollar in relation to Scandinavian, Finnish and U.S. currencies.

In the 1980s, the Canadian industry's productivity improved at a slower rate than that of its foreign competitors. However, the return to higher levels of profitability, as a result of greater capacity utilization, will bring increased capital investment for modernization. Productivity is expected to rise even more with new and improved facilities. The renewed growth and improvements now under way are likely to ensure the industry's long-term viability.

Given the existing conditions of bilateral free trade, the FTA is expected to have a short-term negative effect on one or two of the smaller, non-integrated companies until modernization programs already under way are completed. Mills with state-of-the-art equipment should be able to compete effectively in the United States and successfully defend their Canadian markets as well.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Resource Processing Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Book, Writing and Coated Papers
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3046

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 2719

	1973	1983	1984	1985	1986
Establishments	14	15	15	15	16
Employment	7 000	7 100	7 100	7 100	7 100
Shipments (\$ millions)	272	900	1 043	1 100	1 329
Investment (\$ millions) ^e	20	150	20	30	500

TRADE STATISTICS

	1973	1983	1984	1985	1986
Exports (\$ millions)	56	175	266	300	377
Domestic shipments (\$ millions)	216	725	777	800	952
Imports (\$ millions)	41	242	351	346	397
Canadian market (\$ millions)	257	967	1 128	1 146	1 349
Exports as % of shipments	21	19	25	27	28
Imports as % of domestic market	16	25	31	30	29
Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1983	95	2	3	—
	1984	74	24	2	—
	1985	90	9	—	—
	1986	82	14	—	4
Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1983	92	1	—	7
	1984	95	1	—	4
	1985	90	1	3	6
	1986	90	1	3	6

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments — % of total	6	38	50	0	6
Employment — % of total	5	33	58	0	4
Shipments — % of total	10	40	42	0	8

MAJOR FIRMS (1986 data)

Name	Ownership	Location of Major Plants
Abitibi Price Inc.	Canadian	Thunder Bay, Ontario
Canadian Pacific Forest Products Ltd.	Canadian	Dryden, Ontario
Domtar Inc.	Canadian	Windsor and Beauharnois, Quebec; Cornwall and St. Catharines, Ontario
E.B. Eddy Forest Products Ltd.	Canadian	Hull, Quebec; Ottawa and Espanola, Ontario
Fraser Inc.	Canadian	Thorold, Ontario
Island Paper Mills Ltd.	Canadian	Vancouver, British Columbia
Kruger Inc.	Canadian	Trois-Rivières, Quebec
Miramichi Pulp & Paper Inc.	Canadian	Newcastle, New Brunswick
Rolland Inc.	Canadian	St-Jérôme and Mont-Rolland, Quebec
New Mills		
Weyerhaeuser Canada Ltd.	American (Start-up 1988)	Prince Albert, Saskatchewan

e ISTC estimate
N/A Not available

Note: Statistics Canada and Canadian Pulp and Paper Association data have been used in the preparation of this profile.



Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117647750>

RÉPARTITION RÉGIONALE — Régions des 5 provinces				
PRINCIPALES SOCIÉTÉS				
Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Etablissements (en %)				
6	38	50	—	6
Emplois (en %)				
5	33	58	—	4
Expéditions (en %)				
10	40	42	—	8

Norm		
Propriété	Emplacement	
Abitibi-Price Inc.	canadienne	Thunder Bay (Ontario)
Canadian Pacific Forest Products Ltd.	canadienne	Dryden (Ontario)
Domtar Inc.	canadienne	Windsor, Cornwall et St. Catharines (Ontario)
Les Produits Forestiers E.B. Eddy Ltée	canadienne	Hull (Québec), Ottawa et Espanola (Ontario)
Fraser Inc.	canadienne	Thorold (Ontario)
Island Paper Mills Ltd.	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Kruger Inc.	canadienne	Trois-Rivières (Québec)
Miramichi Pulp & Paper Inc.	canadienne	Newcastle (N.-B.)
Rolland Inc.	canadienne	Saint-Jérôme et Mont-Rolland (Québec)
Nouvelles usines		
Weyerhaeuser Canada Ltd.	américaine	Prince Albert (Saskatchewan)
(ouverture en 1988)		

e Estimations d'ISTC.
* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada et de l'Association canadienne des pâtes et papiers.

CTI 2719

PRINCIPALES STATISTIQUES

Établissements	14	15	15	15	1973	1983	1984	1985	1986
Emplois	7 000	7 100	7 100	7 100	1973	1983	1984	1985	1986
Expéditions *	272	900	1 043	1 100	1973	1983	1984	1985	1986
Investissements */e	20	150	20	30	1973	1983	1984	1985	1986

STATISTIQUES COMMERCIALES

Exportations *	56	175	266	300	377
Expéditions intérieures *	216	725	777	800	952
Importations *	41	242	351	346	397
Marché intérieur *	257	967	1 128	1 146	1 349
Exportations (en % des expéditions)	21	19	25	27	28
Importations (en % du marché intérieur)	16	25	31	30	29
Source des importations (en %)	1983	1984	1985	1986	
E.-U.	95	74	90	82	
CEE	2	24	9	14	
Asie	3	2	—	—	
Autres	—	—	—	—	4
Destination des exportations (en %)	1983	1984	1985	1986	
E.-U.	92	95	90	90	
CEE	1	1	1	1	
Asie	—	—	3	3	
Autres	7	4	6	6	

A un taux de change d'environ 80 ¢ US,

certaines sortes de papier sont compétitives sur le marché américain, car elles jouissent d'un avantage sur le plan des coûts. Même si certaines sortes de papier sont compétitives en Europe de l'Ouest

malgré les droits de douane élevés imposés par la CEE, la croissance des exportations de ces produits est sérieusement entravée par l'insuffisance actuelle de l'offre au Canada et la vive concurrence livrée par les producteurs de la CEE et de la Scandinavie. Cette situation devrait se maintenir à moyen terme, à

condition que le dollar canadien ne s'apprécie pas sensiblement par rapport aux devises scandinaves, finlandaise et américaine.

Dans les années 80, la productivité de cette

industrie a augmenté moins vite au Canada que dans les autres pays concurrents. Cependant,

l'accroissement de la rentabilité découlant d'une

plus grande utilisation de la capacité de production

permettra d'investir davantage dans la modernisation

de ces installations, il devrait donc en résulter une forte hausse de la productivité. La croissance et

les améliorations que connaît actuellement cette

industrie devraient assurer sa viabilité à long terme.

Étant donné les conditions actuelles de

libre-échange bilatéral, l'Accord devrait avoir à

court terme des répercussions négatives sur 1 ou

2 petites entreprises non intégrées, jusqu'à ce que

les programmes de modernisation en cours soient

terminés. Les usines dotées d'un matériel complexe

devraient être compétitives sur le marché américain

et pouvoir conserver leur part du marché canadien.

Pour de plus amples renseignements sur ce

dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Objet : Papier édition, papier écriture

et papier couché

235, rue Queen

Ottawa (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3046

L'expansion que connaît cette industrie d'ici

7 200 depuis 10 ans. Le nombre d'emplois devrait rester au niveau actuel, en raison de la mise au rebut du matériel ancien et de l'utilisation de nouvelles

machines à grande vitesse ultraperfectionnées Ces machines à grande vitesse ultraperfectionnées

La demande de papiers commerciaux devrait continuer d'augmenter, mais à un rythme plus lent, étant donné la saturation du marché des

photocopieurs et du matériel de bureau. L'accroissement de la demande de papiers de

La capacité de production de l'industrie canadienne

des papiers fins a presque doublé au cours des

années 80, mais aucune prévision n'est disponible

pour la période 1991-2000. L'utilisation croissante

de papiers de feuillets devrait permettre à cette

industrie de répondre aux besoins des marchés

intérieur et extérieur pendant de nombreuses

années, les États-Unis restant le principal marché

d'exportation pour les papiers fins canadiens.

En vertu de l'Accord de libre-échange, les droits

de douane touchant les importations de papiers

américains seront éliminés au cours des 4 prochaines

années. Par conséquent, les producteurs américains

livreront une concurrence accrue aux producteurs

canadiens. Les entreprises axées sur le marché

intérieur devront donc rationaliser leurs activités

pour maintenir leur compétitivité dans le contexte du

libre-échange. Si elles y réussissent, les occasions

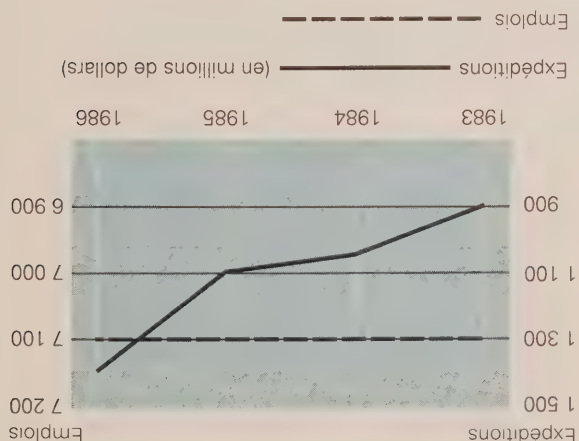
d'emplois se maintiendront, même si les machines

modernes exigent moins de main-d'œuvre que celles

mises en service il y a 10 ans.

4. Évaluation de la compétitivité

Les expéditions de papiers fins constituent moins de 10 p. 100 des ventes de l'industrie canadienne des pâtes et papiers. Une fois l'Accord en vigueur, ce secteur devra concurrencer une industrie américaine dont la capacité de production est plus de 11 fois supérieure à la sienne. Afin de rester compétitives sur les marchés canadien et américain, les entreprises du sous-secteur des papiers commerciaux modernisent leurs usines et achètent des machines ultraperfectionnées, quant à celles du sous-secteur des papiers spéciaux, elles se débarassent des machines plus anciennes, modernisent les autres et mettent au point ou acquièrent de nouvelles technologies pour produire des papiers de plus grande valeur.



La technologie adoptée ces 10 dernières

années — pâte thermomécanique et pâte chimico-thermomécanique — permet de substituer les résidus des scieries aux rondins dans la fabrication de la pâte. De plus, l'électricité a remplacé les hydrocarbures comme source d'énergie. Ces 2 facteurs ont contribué à réduire les frais de production.

Des pertes importantes sont à noter dans ce domaine, à la suite de l'adoption des procédés d'impression offset et flexographique. Ces techniques qui offrent une plus grande fidélité de reproduction, présentent plusieurs avantages et ont suscité de nouvelles exigences chez les clients, qui demandent de meilleures qualités de papier. Il faut s'attendre à trouver sur le marché des papiers plus uniformes, plus lisses, plus opaques et plus brillants, aussi, pour rester compétitifs, tous les fabricants de papier devront-ils répondre à ces conditions.

Autres facteurs

Les fluctuations du taux de change influent

sensiblement sur la compétitivité de l'industrie canadienne des papiers fins. De 1980 à 1984, les importations en provenance de Scandinavie et des pays d'Europe de l'Ouest ont augmenté, les dollars canadiens et américains étant fortement appréciés par rapport aux devises de ces pays. Ces importations ainsi que celles en provenance du Brésil, qui ont augmenté elles aussi, ont livré aux producteurs canadiens une vive concurrence sur le marché américain. Néanmoins, le Canada demeure le principal fournisseur des États-Unis pour les papiers fins.

3. Évolution de l'environnement

De 1983 à 1988, les investissements dans le secteur des papiers fins ont atteint 1,5 milliard de dollars. De 1988 à 1991, ils devraient monter à environ 2 milliards et porter la capacité de production de l'industrie à 2 millions de tonnes. Ces chiffres ne comprennent pas les coûts ordinaires de modernisation des usines actuellement en activité.

Facteurs liés au commerce

Beaucoup d'usines américaines de papiers fins fabriquent leur propre pâte; au Canada, 2 usines seulement sont complètement intégrées. Comme il a déjà été mentionné, la nécessité d'acheter la pâte entraîne des coûts supplémentaires qu'il faut chercher à compenser afin de conserver la part du marché intérieur ou de trouver des débouchés sur les marchés d'exportation. Les frais de transport ne jouent pas un rôle crucial dans cette industrie, car la plupart des usines sont situées dans un rayon de 700 km des grands marchés urbains, ce qui assure la rentabilité de la livraison par route ou par rail. Certains fournisseurs canadiens sont plus proches de leurs clients américains que ne le sont les fournisseurs américains. Pour profiter de cet avantage et offrir un service immédiat de livraison rapide, les entreprises canadiennes achètent aux États-Unis des maisons de gros.

Les papiers fins importés au Canada sont assujettis à des tarifs douaniers de 6,5 p. 100, sauf les papiers de pâte mécanique, pour lesquels les tarifs sont de 2,5 p. 100. Aux États-Unis, les tarifs sont de 2,5 p. 100, au Japon, ils varient de 3,8 à 4,6 p. 100, et dans la CEE, ils se montent à 9 p. 100. Jusqu'à tout récemment, les sociétés canadiennes ont eu de la difficulté à s'implanter aux États-Unis à cause des relations étroites qui existent là-bas entre les grossistes indépendants et les producteurs. Les États et le gouvernement fédéral appliquent des politiques d'achats publics qui favorisent les fabricants locaux. De plus, il semble que certains agents des douanes aient, à l'occasion, modifié la classification des papiers impression de faible valeur comme papiers fins, les frappant ainsi de tarifs plus élevés. Sur certains marchés étrangers, il faut commencer par obtenir une licence d'importation, selon la disponibilité de devises étrangères. Par ailleurs, des « redevances portuaires » s'ajoutent souvent aux droits de douane.

Facteurs technologiques

Les méthodes de fabrication sont les mêmes dans le monde entier. Ces 20 dernières années, elles ont connu une évolution rapide qui a généralement accru le rendement de l'industrie. La Scandinavie et la Finlande ont modernisé leurs installations d'avantage que le Canada, qui a quand même consacré 2 milliards de dollars à ses usines dans les années 80.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Parmi les facteurs importants influant actuellement sur la compétitivité de cette industrie, notons un approvisionnement stable en pâte, des coûts d'énergie et de main-d'œuvre peu élevés, du matériel de fabrication moderne, la présence de marchés importants dans un rayon de 500 à 700 km des usines, et l'accès à des réseaux de grossistes bien organisés.

Dans la fabrication du papier fin, la pâte et la main-d'œuvre sont les 2 principaux éléments du coût, représentant en effet plus de 50 p. 100 des frais d'exploitation d'une usine. Ces coûts varient aussi en fonction de la qualité du papier produit et de la possibilité pour l'usine de produire sa propre pâte (usine intégrée) ou de s'approvisionner à l'extérieur (usine non intégrée) à des coûts déterminés par la situation du marché mondial.

Pendant de nombreuses années, l'industrie des papiers fins était axée sur le marché intérieur et protégée contre la concurrence étrangère grâce à des droits de douane élevés. Aujourd'hui, cependant, face à la concurrence venant des producteurs américains, scandinaves, finlandais, brésiliens et asiatiques, cette industrie doit absolument réaliser des économies d'échelle pour survivre. En 1986, la capacité de production américaine de papiers fins atteignait presque 18 millions de tonnes, soit plus de 11 fois celle du Canada. Aux États-Unis, 2 sociétés peuvent produire chacune près de 2 millions de tonnes de papiers fins par an et 2 autres, plus de 1 million. Ces usines utilisent des machines plus larges et plus rapides et ont donc un rendement supérieur à celui des usines canadiennes.

Cependant, grâce aux nouvelles machines qu'elles ont acquises, Miramichi, Domtar, Great Lakes et Weyerhaeuser sont en train de regagner le terrain perdu. D'ici 1989, le premier producteur canadien aura une capacité d'environ 600 000 tonnes; d'ici 1990, les autres auront une capacité variant de 110 000 tonnes à 450 000 tonnes. Les machines plus anciennes et plus petites sont renouvelées et affectées à la production de papiers ayant une plus grande valeur ajoutée.

Bien qu'il soit difficile d'obtenir des données précises à ce sujet, il est manifeste que l'industrie des papiers fins manque actuellement de personnel spécialisé. Toutefois, au Canada, les conventions collectives conclues récemment et portant sur les salaires et les avantages sociaux étaient plus généreuses que celles conclues aux États-Unis.

Jusqu'en 1973, année où la Grande-Bretagne est entrée dans la CEE, les pays du Commonwealth ont bénéficié de tarifs douaniers préférentiels et le Canada a donc pu exporter en franchise de grandes quantités de pâtes à papier en Grande-Bretagne et dans la plupart des autres pays du Commonwealth. Protégée par un tarif élevé de 22,5 p. 100, cette industrie canadienne a connu une croissance et une modernisation importantes, les producteurs de papier ayant ajouté 8 nouvelles machines à leurs installations et en ayant remis à neuf plusieurs autres avant 1968. De 1968 à 1983, aucune nouvelle machine n'a été acquise, et la capacité de production n'a augmenté que légèrement — grâce à l'accroissement de la vitesse des machines en place —, cette industrie tentant d'absorber la forte hausse de capacité survenue depuis la Seconde Guerre mondiale.

De 1960 à 1970, les expéditions de papiers fins au Canada ont connu un taux de croissance annuel moyen de 5,9 p. 100 qui est tombé à 4,7 p. 100 de 1970 à 1980. Au cours des années 70, les importations se sont accrues à un rythme annuel de 13,4 p. 100, de sorte qu'en 1982 les importations compensaient presque les exportations. Certaines sortes de papiers sont importées parce que les producteurs canadiens ne les fabriquent pas, alors que d'autres concurrencent directement les produits canadiens.

En 1984 et en 1985, la valeur relativement forte du dollar canadien a eu des répercussions négatives sur les marges bénéficiaires découlant des exportations.

Comme tous les producteurs canadiens de papiers fins, à l'exception de la société Rolland Inc., sont des filiales de grandes sociétés, il est difficile d'obtenir des données financières détaillées sur ces entreprises. En 1986, les 15 principales entreprises publiant leurs états financiers avaient porté le taux d'utilisation de leur capacité à 90 p. 100, augmenté considérablement les prix du papier et de la pâte et amélioré leur bilan.

Au cours des années 60, ce secteur expédiait en moyenne pour moins de 1 demi-million de tonnes de marchandises par année, mais il employait plus de 8 000 personnes. En 1986, il expédiait pour 1,3 million de tonnes de marchandises, mais n'occupait plus que 7 000 personnes. Cette augmentation de la productivité est due à l'utilisation de machines plus larges et plus rapides, à l'emploi de l'électronique et à l'amélioration de la formation en cours d'emploi. Tous ces facteurs ont permis de diminuer les temps morts, toujours coûteux.

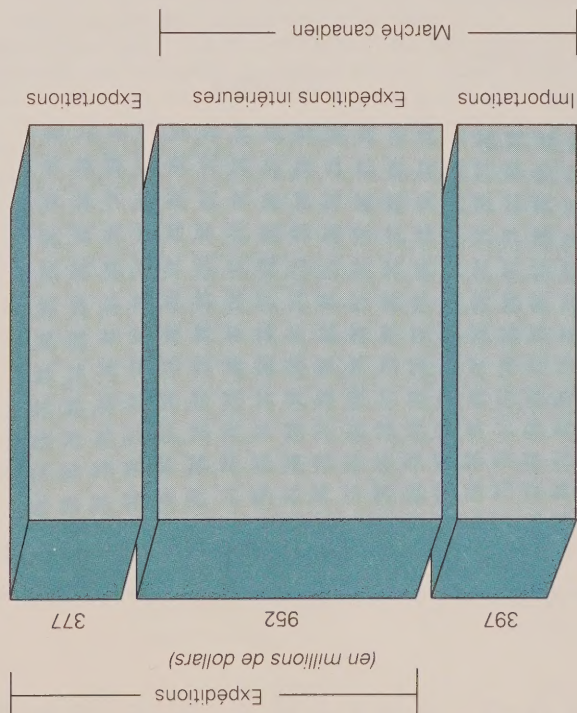
Au Canada et aux États-Unis, les papiers fins

sont vendus par l'intermédiaire de grossistes ou directement aux utilisateurs, soit les fabricants de papier transformé, les constructeurs de matériel comme Xerox et IBM, le gouvernement fédéral et celui des provinces. Indépendants ou affiliés aux producteurs de papier, les grossistes jouent un rôle très important dans la commercialisation de ce produit. En effet, ils offrent une gamme complète de papiers impression et de papiers écriture, qu'ils livrent sur demande à l'endroit voulu dans un délai de 24 heures. En général, les grossistes offrent un service technique à leurs clients et peuvent, à l'occasion, financer les achats de papier. De nombreux utilisateurs de papier, grands ou petits, ne disposent pas d'installations d'entreposage et ne peuvent pas garder de stocks importants.

Les grossistes fournissent aux fabricants des renseignements importants sur le marché local. Les imprimeurs préfèrent traiter avec une entreprise installée dans la région plutôt qu'avec un représentant commercial qui ne vient qu'une ou deux fois par mois. Les grossistes conservent des stocks pour les papeteries, mais ne vendent pas ces marchandises directement au consommateur. Par ailleurs, les producteurs traitent directement avec les imprimeurs importants et avec les grandes papeteries à succursales multiples, en faisant appel au grossiste comme intermédiaire pour les grosses commandes expédiées par rail. Pour s'assurer une part du marché, les papeteries canadiennes achètent des entreprises de vente en gros et de fabrication de papier aux États-Unis et aussi en Europe.

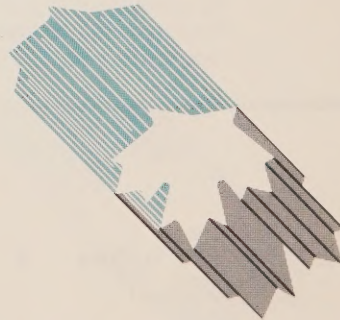
Rendement

Pendant de nombreuses années, cette industrie a connu une croissance liée aux besoins du marché canadien. Peu d'entreprises exportaient, sauf vers les États américains limitrophes et les pays du Commonwealth. Depuis les années 70, les exportations de papiers commerciaux sans bois ont augmenté considérablement, les États-Unis imposant des droits de douane peu élevés, voire nuls, sur ces produits.



1986 - Imports, exports and domestic shipments
intérieures.

Depuis 3 ans, l'industrie canadienne des papiers fins tourne à presque 100 p. 100 de sa capacité, qui s'élève à 1,5 million de tonnes. En 1986, ses expéditions dépassaient 1,4 milliard de dollars, soit environ 9 p. 100 des ventes de pâtes et papiers au Canada, et ses exportations se chiffraient à 377 millions de dollars, alors que les importations se montaient à 397 millions. Par suite de l'élimination des tarifs douaniers préférentiels accordés auparavant aux pays du Commonwealth, de l'imposition de droits à l'importation élevés par la CEE et de la concurrence livrée par les pays cherchant à fabriquer leurs propres papiers fins, le Canada exporte maintenant surtout aux États-Unis. Ce marché a pris une importance encore plus grande du fait de sa proximité, de la valeur moindre du dollar canadien par rapport au dollar américain et des droits de douane relativement peu élevés imposés par les États-Unis sur les papiers fins. La part des importations provenant d'autres pays que les États-Unis a toujours été inférieure à 10 p. 100; toutefois, elle devrait augmenter, car l'industrie canadienne, soucieuse de rationaliser ses activités, cesse de produire certaines sortes de papiers qui ne sont plus jugées rentables.



AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, de la Technologie, de l'Expansion industrielle et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert LaPointe

Ministre

Canada

Structure

1. Structure et rendement

Les termes papier édition, papier écriture et papier couché servent à désigner diverses sortes de papiers fins qui, grâce à leur forte teneur en fibres de cellulose, se prêtent bien à l'écriture ou à l'impression. Ces papiers se divisent en 2 catégories : les papiers commerciaux et les papiers à usages spéciaux. Les papiers commerciaux, soit les papiers pour photocopieurs, pour ordinateurs, pour formulaires, les papiers édition et les papiers impression, sont fabriqués par des machines ultramodernes et à grande vitesse. Ils comptent pour environ 65 p. 100 des expéditions de cette industrie.

Les papiers à usages spéciaux, soit le papier écriture, le papier pour gobelets, le papier pour les aliments et les papiers de soie autres que les papiers hygiéniques, sont produits en petites quantités par des machines plus anciennes et plus lentes. De qualité supérieure, ces papiers ne représentent que 35 p. 100 des expéditions.

Les papiers contenant jusqu'à 10 p. 100 de pâte mécanique sont appelés « papiers sans bois », ceux qui en contiennent plus de 10 p. 100, « papiers avec bois ». Contrairement aux pâtes chimiques comme la pâte au bisulfite et la pâte au sulfate (pâte kraft), la pâte mécanique n'est pas débarrassée de toutes ses impuretés et coûte donc moins cher à produire.

Certains papiers, couchés ou non couchés, contiennent un mélange de pâte chimique, de pâte mécanique, de fibres recyclées et de charges qui en améliore l'aspect et la qualité d'impression. Ces papiers sont vendus sous forme de rouleaux et de feuilles de dimensions, de poids et de couleurs variés.

Au Canada, seules 2 usines de papiers fins sont complètement intégrées. Toutes les autres doivent acheter de la pâte commerciale, ce qui entraîne des coûts supplémentaires, car la pâte achetée doit être séchée, emballée, transportée et réhydratée. Pour leur part, les usines complètement intégrées gardent la pâte fabriquée sur place sous forme de pâte liquide jusqu'à ce qu'elle soit prête à être utilisée.

Les 9 papeteries qui produisent des papiers fins exploitaient 16 usines en Ontario, au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique, les installations de l'Ontario et du Québec assurant à elles seules plus de 80 p. 100 de la production. Seules 5 de ces sociétés produisent plus de 100 000 tonnes de papier par an. La société Domtar Inc., de loin la plus importante, détient la plus grande part du marché canadien et du marché d'exportation. À l'exception de la compagnie Miramichi Pulp & Paper Inc., les autres producteurs disposent tous d'une capacité de production à peu près équivalente.

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

PU 3075

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTREAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21^e Rue est
6^e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105^e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9^e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires
de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

Papier édition, papier écriture et papier couché

Industrie, Sciences et
Technologie Canada



P
R
O
F
I
L
D
E
L'
I
N
D
U
S
T
R
I
E

